



« Le moteur de notre croissance ? L'innovation ! »

Du statut de start-up à celui de PME leader technologique

OTEC Präzisionsfinish GmbH symbolise depuis toujours les systèmes de rectification et de polissage innovants « Made in Germany ». L'entreprise ne fournit pas des process « standards », mais des solutions de traitement de surface sur mesure, définies en fonction des besoins de chaque client. Révolutionnaires et précis, les procédés machine permettent d'obtenir des résultats avec lesquels seul un traitement manuel peut rivaliser – mais en un temps plus court, avec une grande fiabilité et une précision parfaitement reproductible.

L'entreprise a été fondée en 1996 par Helmut Gegenheimer et Soran Jota à Straubhardt, dans le sud-ouest de l'Allemagne. En quelques dizaines d'années, le spécialiste du traitement de surface est passé du statut de start-up fournissant des machines de polissage pour l'industrie de l'horlogerie/joaillerie à celui de leader technologique international dans le domaine de l'ébavurage, de la rectification, du lissage et du polissage. La force d'innovation et l'expertise accumulée par OTEC au fil des décennies attirent les clients du monde entier dans les secteurs de l'horlogerie-bijouterie, du secteur médical, de l'industrie pharmaceutique, de l'industrie aéronautique et spatiale, de l'outillage et de la fabrication additive.

**Nous avons voulu retracer l'histoire d'OTEC Präzisionsfinish GmbH.
Pour ce faire, nous avons interrogé son directeur général :
Helmut Gegenheimer, ing. dipl. d'école supérieure**

Monsieur Gegenheimer, comment avez-vous eu l'idée de créer OTEC ?

C'est une longue histoire. Rétrospectivement, tout a commencé par l'expérience négative que j'ai vécue durant ma formation – le style autoritaire de mes patrons m'avait beaucoup déplu, tout comme les conditions de travail pour les collaborateurs. Du coup, j'avais à cœur de procéder autrement, en misant davantage sur le caractère que sur l'autorité pour obtenir des résultats dans la vie.

Après ma formation, j'ai commencé des études pour enrichir mon « bagage » technique. J'en ai profité pour accumuler les expériences pratiques, j'ai abordé le développement et même la conception. Après mes études, j'ai commencé par être employé. Petit à petit avec de plus en plus d'attributions dans le domaine des achats, de la conception et de la vente – le tout par une seule personne.

L'entreprise grandissait, mais moi je n'étais pas impliqué dans le développement de l'affaire, que ce soit au plan humain ou professionnel. Mes résultats, mon enthousiasme, mon implication n'étaient absolument pas honorés. La conséquence logique s'imposait pour moi...

Devenir indépendant ?

Voilà ! Après avoir imaginé dans les grandes lignes les machines SF, les systèmes de tribofinition et la technologie Pulsfinish, les bases étaient jetées pour lancer OTEC. Dès le début, j'ai trouvé en la personne de mon frère, Soran Jota, un partenaire qui aujourd'hui encore, dirige OTEC à mes côtés. Nous partageons les mêmes valeurs et les mêmes convictions.

Nos collaborateurs et nous formons une grande famille, la famille OTEC ! Beaucoup de décisions sont prises tout simplement à la majorité et chaque voix compte autant que l'autre. Mes avis et mes prises de position sont régulièrement soumis à un examen critique.

Quel est votre credo ?

Pour moi, la première année en tant qu'indépendant m'a prouvé qu'en misant sur le caractère plutôt que sur l'autorité, nous ne faisons pas fausse route. Bon nombre de clients de l'époque où j'étais employé nous ont suivis et sont devenus des clients d'OTEC. Dès le départ, il était important pour nous que notre entreprise n'ait pas pour principe de fonctionnement de copier ni d'acheter les entreprises ou les technologies des autres. Nous voulions baser notre croissance sur notre force d'innovation technique, pour répondre aux attentes de nos clients et devenir un leader technologique. Fin 1997, OTEC a reçu le prix de l'innovation du Land de Bade-Wurtemberg. Aujourd'hui, notre technologie est souvent copiée, mais ce sont nous qui montrons la voie à suivre dans notre branche. Un employé sur cinq travaille au service pré-développement, cet investissement dans l'avenir est important.

Pouvez-vous nous citer quelques exemples d'innovations signées OTEC ?

On mentionnera par exemple les innovations de la série CF, en 1997, qui ont permis de traiter les pièces les plus fines par vibro-abrasion grâce au joint zéro. Ou encore le traitement à sec avec joint céramique de 0,05. La technologie du joint annulaire a réduit les coûts liés à l'usure et la combinaison de la céramique et du joint permet d'allonger considérablement la durée de vie.

En 2002, nous avons fait un gigantesque pas en avant avec la série DF, puisque nous avons conçu et fabriqué la première machine de finition plongeante à deux moteurs avec supports pivotants à rotation propre. OTEC a été la première entreprise à rayonner des arêtes de coupe d'outils dans les machines DF !

Depuis 2013, l'innovation majeure se présente sous la forme de la technologie Pulsfinish dans la série CF. Pulsfinish est le procédé de tribofinition le plus rapide (temps de process moyen 60 s !) et fournissant la meilleure qualité de surface (valeurs de $R_{pk} < 0,1 \mu\text{m}$). Ce procédé permet un traitement très homogène, y compris sur les pièces complexes telles que les engrenages, étant donné qu'il autorise l'utilisation d'abrasifs très fins dans des conditions extrêmement efficaces.

Quel est votre moteur personnel en tant qu'entrepreneur ?

Je n'ai pas une approche traditionnelle – mon moteur, c'est l'insatisfaction permanente. Qu'est-ce qui pourrait fonctionner mieux ? Quels sont les process qui pourraient être optimisés ? Comment développer plus vite ? Comment proposer une offre plus pertinente pour nos clients et prospects ? Le tout en sachant que notre but ultime n'est pas de nous enrichir rapidement.

Avez-vous toujours cru en vos chances de développer une entreprise à partir d'une technologie que tout le monde disait « morte » ?

Contrairement à ce qu'on croyait souvent au milieu des années quatre-vingt-dix et à ce qu'on m'a objecté plusieurs fois, la tribofinition a réussi à se maintenir sur le marché et n'a pas été remplacée par d'autres procédés comme le brossage par exemple. Les perspectives d'avenir restent bonnes dans cette branche de l'industrie mécanique. Chez OTEC, cela se remarque à notre croissance continue depuis la création.

Mais au-delà de la capacité d'innovation, le succès requiert deux autres facteurs : des clients satisfaits et des collaborateurs qui pensent « entreprise » et qui mettent tout leur cœur à l'ouvrage. Or, nous avons les deux, c'est là notre plus grande richesse.

Comment voyez-vous l'avenir d'OTEC ?

Je suis très heureux de voir que la prochaine génération, en la personne de mes fils Nico et Florian Gegenheimer, va perpétuer l'esprit OTEC et faire avancer des dossiers tels que l'industrie 4.0 et la transition numérique.

Le cœur de notre activité économique, à savoir l'industrie automobile, connaît actuellement de grands bouleversements. Les technologies d'avenir ont une influence considérable sur nous tous et nous montrent la voie à suivre – elles offrent également une perspective de développement et de renouveau.

C'est de cela qu'il s'agit quand nous cherchons à savoir quelle contribution nous pouvons apporter par notre innovation ? Et comment les technologies modernes d'OTEC peuvent-elles servir à rendre les produits de nos clients plus durables et plus économiques ? Cela restera la priorité d'OTEC à l'avenir.

Merci beaucoup pour cet entretien, Monsieur Gegenheimer.